

KESESUAIAN PERNIAGAAN KEPADA PENIAGA-PENIAGA
KECIL BUMIPUTERA : SATU TINJAUAN PENDAPAT
PERKEMBANGAN PERNIAGAAN PERUNCITAN PENIAGA-
PENIAGA KECIL DI LUAR BANDAR KE ARAH PENYEDIAAN
KURSUS-KURSUS KEUSAHAWANAN

RODZAIDA BINTI MD. ALIAS



INSTITUT TEKNOLOGI TUN HUSSEIN ONN
UNIVERSITI TEKNOLOGI MALAYSIA

PERPUSTAKAAN KUI TTHO



3 0000 00119462 4



PTTA UTHM
PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

INSTITUT TEKNOLOGI TUN HUSSEIN ONN

**BORANG PENGESAHAN STATUS
KAJIAN KES**

JUDUL KESESUAIAN PERNIAGAAN KEPADA PENIAGA-PENIAGA KECIL
BUMIPUTERA SATU TINJAUAN PENDAPAT PERKEMBANGAN
PERNIAGAAN PERUNCITAN PENIAGA-PENIAGA KECIL DI LUAR
BANDAR KE ARAH PENYEDIAAN KURSUS-KURSUS KEUSAHAWANAN

SESI PENGAJIAN: SEMESTER 1 SESI 2001/2002

Saya RODZAIDA BINTI MD. ALIAS (MT001223)
(HURUF BESAR)

mengaku membenarkan Kajian Kes ini disimpan di Perpustakaan Institut Teknologi Tun Hussein Onn dengan syarat-syarat kegunaan seperti berikut:

1. Kajian Kes ini adalah hak milik Institut Teknologi Tun Hussein Onn.
2. Perpustakaan Institut Teknologi Tun Hussein Onn dibenarkan membuat salinan untuk tujuan pengajian sahaja.
3. Perpustakaan dibenarkan membuat salinan Kajian Kes ini sebagai bahan pertukaran antara institusi pengajian tinggi.
4. *Sila tandakan (✓)

☐

SULIT

(Mengandungi maklumat yang berdarjah keselamatan atau kepentingan Malaysia seperti yang termaktub di dalam AKTA RAHSIA RASMI 1972)

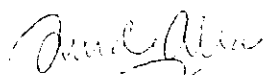
☐

TERHAD

(Mengandungi maklumat TERHAD yang telah ditentukan oleh organisasi/badan di mana penyelidikan dijalankan)

☒

TIDAK TERHAD



(TANDATANGAN PENULIS)

Alamat Tetap:
No 12, Jalan 4, Taman Sen
45300 Sungai Besar
Selangor Darul Ehsan

Tarikh: 11 SEPTEMBER 2001

Disahkan oleh


(TANDATANGAN PENYELIA)


Tuan Haji Sapon Bin Ibrahim
Nama Penyelia

Tarikh: 11 SEPTEMBER 2001

CATATAN * Jika Kajian Kes ini SULIT atau TERHAD, sila lampirkan surat daripada pihak berkuasa/organisasi berkenaan dengan menyatakan sekali sebab dan tempoh Kajian Kes ini perlu dikelaskan sebagai SULIT atau TERHAD

PENGESAHAN PENYELIA

“Saya akui bahawa saya telah membaca karya ini dan pada pandangan saya karya ini adalah memadai dari segi skop dan kualiti untuk tujuan penganugerahan Ijazah Sarjana Pendidikan (Teknikal)”.

TANDATANGAN : 
NAMA PENYELIA : **TUAN HAJI SAPON BIN IBRAHIM**
TARIKH : 11 SEPTEMBER 2001

Haji Sapon bin Ibrahim
Pensyarah
Jabatan Pendidikan Teknikal & Vokasional
Pusat Teknologi & Kemahiran
Kolej Universiti Teknologi dan Kejuruan Gun

**KESESUAIAN PERNIAGAAN KEPADA PENIAGA-PENIAGA KECIL
BUMIPUTERA : SATU TINJAUAN PENDAPAT PERKEMBANGAN
PERNIAGAAN PERUNCITAN PENIAGA-PENIAGA KECIL DI LUAR
BANDAR KE ARAH PENYEDIAAN KURSUS-KURSUS KEUSAHAWANAN**

RODZAIDA BINTI MD. ALIAS



Kajian kes ini dikemukakan sebagai memenuhi sebahagian daripada syarat
penganugerahan Ijazah Sarjana Pendidikan (Teknikal)

**Jabatan Pendidikan Teknik dan Vokasional
Institut Teknologi Tun Hussein Onn**

SEPTEMBER 2001

PENGAKUAN

“Saya akui kajian kes yang bertajuk ‘**Kesesuaian Perniagaan Kepada Peniaga-Peniaga Kecil Bumiputera : Satu Tinjauan Pendapat Perkembangan Perniagaan Peruncitan Peniaga-Peniaga Kecil Di Luar Bandar Ke Arah Penyediaan Kursus-Kursus Keusahawanan**’ adalah hasil kerja saya sendiri kecuali nukilan dan ringkasan yang tiap-tiap satunya telah saya jelaskan sumbernya”.



PTTA UTHM
PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

TANDATANGAN

NAMA PENULIS

: RODZAIDA BINTI MD. ALIAS

TARIKH

: 11 SEPTEMBER 2001

Khas untuk ayah dan ibu tersayang, Haji Md. Alias Bin Mahmud dan Hajah Salasiah
Binti Haji Darus serta keluarga yang dicintai



PTTA UTHM
PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

PENGHARGAAN

Penulis ingin merakamkan penghargaan ikhlas dan ucapan terima kasih kepada penyelia kajian kes, Tuan Haji Sapon Bin Ibrahim atas bimbingan dan dorongan yang diberikan sepanjang tempoh penulisan kajian kes ini.

Penghargaan ini juga ditujukan kepada penilai, Encik Atan Bin Haji Hussein atas segala teguran dan nasihat yang diberikan bagi penghasilan sebuah kajian yang bermutu tinggi.

Penulis juga ingin merakamkan penghargaan ini kepada Profesor Madya Dr. Mohd. Rashid bin Rajuddin yang telah memberikan pendedahan awal di dalam matapelajaran Pengenalan Penyelidikan Pendidikan bagi tujuan penulisan kajian kes ini.

Terima kasih juga diucapkan kepada saudara Helen Unyan dan Che Rugayah atas segala pandangan bernas yang dikongsi bersama.

Kerjasama daripada pihak peniaga kecil bumiputera di kawasan Parit Raja amatlah dihargai.

Penghargaan ini juga ditujukan buat semua yang terlibat sama ada secara langsung atau tidak langsung dalam membantu menjayakan penulisan ini.

ABSTRAK

Perniagaan runcit adalah sejenis perniagaan yang mudah untuk diceburi dan boleh menyumbang kepada perkembangan ekonomi. Ramai yang menceburinya namun begitu hanya segelintir sahaja yang berjaya mengembangkan perniagaan mereka sehingga boleh digelar usahawan berjaya. Maka, kajian kes ini tertumpu kepada tinjauan pendapat peniaga kecil terhadap kesesuaian perniagaan yang dimiliki dan diperlukan ke arah penyediaan kursus-kursus keusahawanan yang tertentu. Sampel peniaga kecil seramai 20 orang dipilih secara rawak dan satu set borang soal selidik dikemukakan bagi pengumpulan data. Hasil kajian menunjukkan kursus-kursus keusahawanan sebenarnya amat penting dan diperlukan dalam usaha meningkatkan atau mengembangkan perniagaan ke peringkat yang lebih tinggi dalam dunia perniagaan yang semakin mencabar.



PTTA UTM
PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

ABSTRACT

Retailing is a kind of business, which is easy to access, and it can contribute to the economic growth. Most of entrepreneurs have been involved into this kind of business. However only a few of them have succeeded in expanding their business. Therefore, in this case study, mainly focus on small business entrepreneurs' opinion about business suitability in order to prepare the entrepreneurship courses. Sample of 20 entrepreneurs have been selected and been given a set of questionnaire each. As a result, it shows that the entrepreneurship courses are really important and needed in order to improve and to expand their business into a higher level in a challenging world of business.



PTTA UTHM
PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

KANDUNGAN

BAB	PERKARA	MUKA SURAT
	PENGAKUAN	ii
	DEDIKASI	iii
	PENGHARGAAN	iv
	ABSTRAK	v
	ABSTRACT	vi
	KANDUNGAN	vii
	SENARAI JADUAL	xi
	SENARAI RAJAH	xiii
	SENARAI SINGKATAN	xiv
	SENARAI LAMPIRAN	xv
BAB I	PENDAHULUAN	1
	1.1 Pengenalan	1
	1.2 Latarbelakang Masalah	2
	1.3 Pernyataan Masalah	4
	1.4 Soalan Kajian	4
	1.4.1 Hipotesis Nol	5
	1.5 Kerangka Teori	6
	1.5.1 Penerangan Kerangka Teori	7
	1.6 Objektif Kajian	9

1.7	Kepentingan Kajian	10
1.8	Skop Kajian	10
1.9	Definisi Istilah	10
BAB II	SOROTAN PENULISAN	13
2.1	Sumber Kewangan	13
2.1.1	Dana Usahawan	14
2.2	Lokasi Peniaga Kecil Bumiputera	15
2.2.1	Projek Usahawan Bumiputera	
	Dalam Bidang Peruncitan	15
2.3	Pengurusan Kewangan Bersistematik	16
2.3.1	Penyata Perakaunan	17
2.4	Pengetahuan Pemasaran	17
2.4.1	Perancangan Pemasaran	18
2.5	Pengurusan Sumber Manusia	19
2.5.1	Teori Perilaku	20
2.6	Pembangunan Diri Usahawan	20
2.6.1	Latihan dan Kemahiran	22
BAB III	METODOLOGI KAJIAN	24
3.1	Rekabentuk Kajian	24
3.2	Responden dan Sumber Data	25
3.2.1	Kaedah Memilih Sampel	26
3.3	Instrumentasi	26
3.3.1	Borang Soal Selidik	27

	3.3.1.1 Kesahan dan Kebolehpercayaan	27
3.4	Analisis Data	28
3.5	Limitasi Kajian	29
3.6	Andaian	30
BAB IV	DAPATAN KAJIAN	31
4.1	Dapatan Kajian Bahagian A	31
4.2	Dapatan Kajian Bahagian B	39
BAB V	RUMUSAN, CADANGAN, KESIMPULAN	46
5.1	Rumusan	46
5.2	Cadangan	48
5.2.1	Kepada Peniaga	48
5.2.1.1	Kursus Perancangan Modal	48
5.2.1.2	Kursus Perancangan Pemasaran	48
5.2.1.3	Kursus Pengurusan Kewangan	49
5.2.2	Kepada Kementerian Pembangunan Usahawan	49
5.2.2.1	Syarat Pinjaman	50
5.2.2.2	Publisiti	50
5.2.2.3	Pemantauan	50
5.3	Kesimpulan	51



SENARAI DOKUMEN RUJUKAN

52

LAMPIRAN

Lampiran A - J

55-69



PTTA UTHM
PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

SENARAI JADUAL

NO. JADUAL	TAJUK	MUKA SURAT
3.1	Kumpulan maklumbalas bagi Skala Likert	27
3.2	Penggabungan aras persetujuan Skala Likert	29
4.1	Peratus dan bilangan responden mengikut taraf akademik tertinggi	32
4.2	Peratus dan bilangan responden yang pernah dan tidak pernah menghadiri kursus kemahiran	33
4.3	Peratus dan bilangan responden mengikut usia perniagaan	34
4.4	Peratus dan bilangan responden mengikut lokasi perniagaan	35
4.5	Peratus dan bilangan responden mengikut anggaran untung bersih (sebulan)	36
4.6	Peratus dan bilangan responden mengikut perolehan sumber modal permulaan	37
4.7	Peratus dan bilangan responden mengikut premis yang dimiliki	38
4.8	Korelasi antara pinjaman tabung keusahawanan dengan sumber modal	39
4.9	Korelasi antara pinjaman swasta dengan sumber modal	39
4.10	Korelasi antara pusat beli belah dengan lokasi perniagaan strategik	40

4.11	Korelasi antara modal dengan lokasi perniagaan strategik	40
4.12	Korelasi antara kemahiran perakaunan dengan kewangan	41
4.13	Korelasi antara merekod jual beli dengan pengurusan kewangan	42
4.14	Korelasi antara penyediaan penyata pendapatan dengan pengurusan kewangan	42
4.15	Korelasi antara harga dengan pemasaran	43
4.16	Korelasi antara promosi dengan pemasaran	43
4.17	Korelasi antara orientasi pekerja dengan pengurusan sumber manusia	44
4.18	Korelasi antara pekerja ramai dengan pengurusan sumber manusia	44
4.19	Korelasi antara khidmat bimbingan dengan latihan kemahiran	45
4.20	Korelasi antara pusat bimbingan usahawan negara dengan latihan kemahiran	45



SENARAI RAJAH

NO. RAJAH	TAJUK	MUKA SURAT
1.1	Gambarajah kerangka teori	6
4.1	Carta pai bagi taraf akademik tertinggi	32
4.2	Carta pai bagi kursus kemahiran	33
4.3	Carta pai bagi usia perniagaan	34
4.4	Carta pai bagi lokasi perniagaan	35
4.5	Carta pai bagi anggaran untung bersih (sebulan)	36
4.6	Carta pai bagi sumber modal permulaan	37
4.7	Carta pai bagi bilangan premis	38

PTTA UTHM
PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

SENARAI SINGKATAN

OSBCR	-	Office of Small Business Certification and Research
TUK	-	Tabung Usahawan Kecil
CGC	-	Credit Guarantee Corporation
PROSPER	-	Projek Usahawan Bumiputera Dalam Bidang Peruncitan
PBUN	-	Pusat Bimbingan Usahawan Negara
KPU _n	-	Kementerian Pembangunan Usahawan
PMU	-	Pusat Maklumat Usahawan
DUN	-	Dataran Usahawan Negara
KDNK	-	Keluaran Dalam Negara Kasar
SUMMODAL	-	Sumber modal
LOKPER	-	Lokasi pemiagaan
PEMASAR	-	Pemasaran
SUMMAN	-	Sumber manusia
LATMAHIR	-	Latihan kemahiran



PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

SENARAI LAMPIRAN

LAMPIRAN	TAJUK	MUKA SURAT
A	Jadual pembayaran pinjaman Tabung Usahawan Kecil (TUK) setiap dua minggu	55
B	Senarai dana usahawan	56
C	Latihan keusahawanan	57
D	Borang soal selidik	60
E	Graf <i>scatterplot</i> pinjaman tabung keusahawanan dan pinjaman swasta	64
F	Graf <i>scatterplot</i> pusat beli belah dan modal	65
G	Graf <i>scatterplot</i> kemahiran perakaunan, merekod jual beli dan penyata pendapatan	66
H	Graf <i>scatterplot</i> harga dan promosi	67
I	Graf <i>scatterplot</i> orientasi pekerja dan pekerja ramai	68
J	Graf <i>scatterplot</i> khidmat bimbingan dan pusat bimbingan usahawan negara	69

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Pengenalan

Ekonomi negara Malaysia terbentuk dan disokong oleh pelbagai faktor, antaranya ialah asas ekonomi yang kukuh seperti keluaran hasil bumi dan juga komoditi utama seperti petroleum dan gas asli. Selain daripada itu, kemajuan dalam sektor perniagaan berasaskan pasaran tempatan iaitu sektor perdagangan pengedaran turut memainkan peranan dalam pertumbuhan ekonomi negara.

Salah satu bentuk perniagaan yang berada di dalam sektor perdagangan pengedaran adalah perniagaan runcit. Perniagaan runcit pada amnya boleh terdiri daripada kedai yang menjual barangan khusus (*specialty shop*), barang keperluan dan barangan basah serta boleh terdapat di mana-mana tempat. Industri peruncitan merupakan penyambung terakhir di dalam aliran produk-produk daripada pengeluar kepada pengguna akhir (Ahmad Zukni Johari, 2000).

Industri runcit Malaysia keseluruhannya meningkat pada tahun 2000 dengan kadar pertumbuhan yang membanggakan iaitu 11.5 peratus berbanding 7.4 peratus dengan nilai RM39.9 billion pada tahun 1999, menurut laporan akhbar Utusan Malaysia (2000).

Menurut Timbalan Pengerusi Persatuan Peruncit Malaysia, Datuk Chow Chee Ming, peningkatan ini adalah kerana kadar pertumbuhan eksport yang kuat terus menjana pertumbuhan perbelanjaan para pengguna.

Menurut beliau lagi, industri runcit tempatan telah menyumbang sebanyak 27.8 peratus kepada KDNK negara dan 7.6 peratus daripada keseluruhan tenaga kerja telah diserapkan ke dalam industri tersebut yang mana ia merupakan majikan kelima terbesar di negara ini.

Industri runcit memainkan peranan penting dalam perkembangan ekonomi Malaysia dan permintaan tempatan dijangka terus menjadi penjana utama dalam perkembangan ekonomi pada masa akan datang.

1.2 Latarbelakang Masalah

Industri runcit adalah satu-satunya sektor perniagaan yang paling senang diceburi dan ia menyumbang kepada perkembangan ekonomi negara. Oleh itu, ia menjadi sasaran atau pilihan utama bagi bumiputera yang ingin menceburi bidang perniagaan (Ahmad Zukni Johari, 2000).

Walaupun begitu, yang menjadi persoalannya adalah, adakah berlaku pengembangan perniagaan bagi peniaga-peniaga bumiputera yang telah menceburi bidang ini? Sekiranya dikaji tentang organisasi runcit bumiputera di Malaysia, sebahagian besar dari mereka adalah secara kecil-kecilan dan tidak pernah berkembang sejak ianya ditubuhkan (Ahmad Zukni Johari, 2000).

Menurut Noor Azam Shairi (2000), kajian menunjukkan dewasa ini, banyak golongan bumiputera telah memasuki sektor industri kecil dan sederhana serta

menceburi perniagaan gerai. Namun begitu, mereka gagal hadir dalam sektor peruncitan secara bermakna. Menurut beliau lagi adalah sukar untuk menemui peniaga bumiputera di kawasan perniagaan utama seperti di pasaraya besar atau kedai berjabat. Mereka ini kebanyakannya boleh ditemui berniaga runcit di bangunan milik perbadanan kemajuan negeri, UDA Holdings Berhad atau Arked Mara.

Menurut Maznah (2000) pula, kaum bumiputera memiliki 34.2 peratus daripada keseluruhan jumlah pertubuhan borong dan runcit manakala kaum Cina pula memiliki sejumlah 58.2 peratus. Ini menunjukkan bahawa, kaum bumiputera masih menduduki tempat kedua di belakang kaum Cina. Kebanyakan usahawan bumiputera yang melibatkan diri dalam sektor runcit ini adalah diperingkat saiz yang kecil dan tertumpu kepada kedai-kedai yang menawarkan barangan isirumah dan peribadi. Dalam pemilihan pasaraya dan pasar mini, bumiputera masih jauh ke belakang dengan mencatatkan hanya 20 peratus daripada jumlah milikan Cina dan 14 peratus daripada keseluruhan jumlah pasaraya dan pasar mini.

Penyertaan kaum bumiputera dalam bidang runcit juga masih rendah dibandingkan dengan kaum lain terutamanya Cina, jika dilihat dari segi peratus milikan premis. Peruncit bumiputera banyak memiliki premis kedai kaki lima, kedai di tempat kediaman, unit persendirian dan kedai minyak petrol tetapi mencatatkan milikan yang rendah bagi lot di pusat membeli belah, lot di blok pejabat, rumah kedai dan lot pasaraya. Catatan itu menunjukkan usahawan bumiputera masih berkurangan di kawasan-kawasan komersial yang pesat dan moden (Maznah, 2000).

Menurut Datuk Mohamed Izat Emir (Berita Harian, 2000), Presiden Persatuan Peniaga dan Usahawan Melayu Malaysia, kerajaan harus memasukkan rancangan yang boleh mempertingkatkan peniaga kecil bumiputera daripada perniagaan mereka sekarang ke tahap yang lebih tersusun dan saling melengkapi (mewujudkan rangkaian yang lengkap) untuk membekalkan barangan yang boleh dijual pada harga yang berdaya saing. Setelah ini dicapai secara menyeluruh, peniaga kecil bumiputera akan

berada pada kedudukan yang lebih berdaya saing kerana mereka boleh menjual pada harga yang lebih murah tetapi memperolehi kadar perolehan yang lebih tinggi.

Berdasarkan kepada maklumat-maklumat di atas, adalah jelas bahawa penglibatan usahawan bumiputera dalam sektor perdagangan pengedaran khasnya peruncitan adalah pada skala yang kecil. Oleh itu, adalah menjadi hasrat pengkaji untuk mengetahui faktor-faktor kesesuaian perniagaan yang boleh membantu perkembangan perniagaan bumiputera di dalam sektor peruncitan ke arah penyediaan kursus-kursus keusahawanan.

1.3 Pernyataan Masalah

Berdasarkan latarbelakang masalah di atas, maka pengkaji ingin mengetahui sama ada wujud kesesuaian perniagaan bagi membantu perkembangan perniagaan peniaga-peniaga kecil bumiputera di luar bandar dalam sektor peruncitan?

1.4 Soalan Kajian

Berikut adalah soalan-soalan kajian bagi mencari penyelesaian kepada pernyataan masalah yang dikemukakan:

- i. Apakah bentuk sumber modal yang mempengaruhi peniaga-peniaga kecil bumiputera dalam menjalankan perniagaan?
- ii. Adakah pemilihan lokasi yang strategik mempengaruhi perkembangan perniagaan peniaga-peniaga kecil bumiputera?

- iii. Adakah kemahiran pengurusan kewangan yang bersistematik mempengaruhi perkembangan perniagaan peniaga-peniaga kecil bumiputera?
- iv. Adakah pengetahuan tentang pemasaran mempengaruhi perkembangan perniagaan peniaga-peniaga kecil ini?
- v. Adakah pengurusan sumber manusia mempengaruhi perkembangan perniagaan peniaga-peniaga kecil ini?
- vi. Adakah latihan atau kursus perniagaan yang diterima oleh para peniaga boleh mempengaruhi perniagaan?

1.4.1 Hipotesis Nol

Ho1 : Tidak terdapat perkaitan statistik yang signifikan antara sumber modal dengan perkembangan perniagaan.

Ho2 : Tidak terdapat perkaitan statistik yang signifikan antara lokasi dengan perkembangan perniagaan

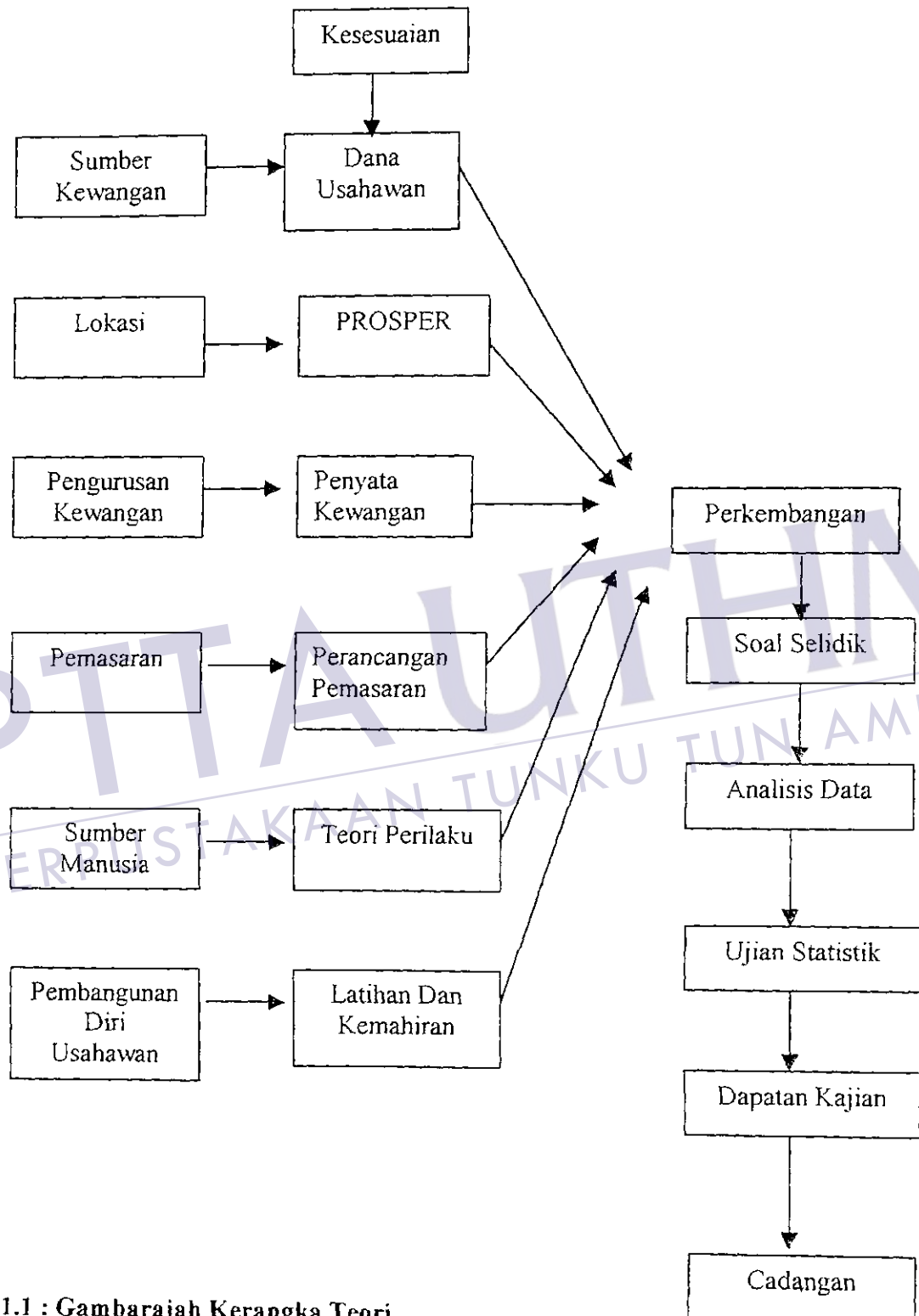
Ho3 : Tidak terdapat perkaitan statistik yang signifikan antara pengurusan kewangan dengan perkembangan perniagaan.

Ho4 : Tidak terdapat perkaitan statistik yang signifikan di antara pemasaran dengan perkembangan perniagaan.

Ho5 : Tidak terdapat perkaitan statistik yang signifikan di antara pengurusan sumber manusia dengan perkembangan perniagaan.

Ho6 : Tidak terdapat perkaitan statistik yang signifikan antara perkembangan perniagaan dengan latihan dan kursus kemahiran yang diperolehi.

1.5 Kerangka Teori



Rajah 1.1 : Gambarajah Kerangka Teori

1.5.1 Penerangan Kerangka Teori

Setiap soalan kajian terdapat prinsip yang menyokong soalan kajian tersebut. Prinsip tersebut adalah kesesuaian yang telah dikenalpasti bagi membantu perkembangan perniagaan.

Sumber modal boleh diperolehi daripada pelbagai sumber termasuklah modal sendiri dan juga modal-modal yang dibekalkan oleh kerajaan dan swasta (bank). Dana usahawan ini adalah kesesuaian yang diperlukan oleh sesebuah perniagaan.

Masalah lokasi di dalam soalan kajian kedua pula boleh diatasi dengan wujudnya Projek Usahawan Bumiputera Dalam Bidang Peruncitan (PROSPER) melalui salah satu aktivitinya iaitu membantu peniaga kecil mendapatkan premis di lokasi yang strategik dan kompetitif. Soalan kajian ketiga pula menyentuh masalah pengurusan kewangan. Sekiranya semua peniaga mempunyai pengurusan kewangan yang sistematik melalui penggunaan penyata kewangan pasti masalah aliran wang tidak akan berlaku dan ini akan memudahkan perkembangan sesebuah perniagaan.

Jalanan seterusnya pula adalah pemasaran. Kekurangan pengetahuan di dalam pemasaran akan membantutkan perkembangan perniagaan kerana ia tidak mempunyai sasaran pasaran yang telah dikenalpasti. Maka perniagaan tidak akan mempunyai prospek keuntungan.

Sumber manusia juga perlu dititik beratkan kerana apabila sesebuah perniagaan itu mahu dikembangkan maka lebih ramai tenaga kerja yang diperlukan. Sekiranya tidak tahu pengurusan sumber manusia maka seseorang peniaga tidak boleh mentadbir perniagaannya dengan baik dan teratur. Ini disokong oleh teori perilaku oleh Katz dan Kahn.

Soalan kajian yang terakhir adalah berkaitan dengan pembangunan diri usahawan itu sendiri. Adalah perlu untuk mempunyai sikap atau motivasi diri yang tinggi sekiranya mahukan kejayaan yang cemerlang. Sikap ingin terus memajukan diri pasti akan membuahkan hasil yang dikehendaki kerana melalui latihan dan kemahiran akan meningkatkan ilmu pengetahuan. Ini perlu untuk mendapatkan idea yang kreatif dan inovatif bagi perkembangan sesebuah perniagaan.

Jalanan seterusnya boleh merujuk kerangka teori secara keseluruhannya di mana dari soalan kajian dan sorotan penulisan yang dibuat, maka dapatlah dibentuk item-item di dalam borang soal selidik. Borang soal selidik adalah instrumen yang digunakan untuk tujuan pengumpulan data-data. Kemudian data-data yang dipanggil data mentah ini dianalisis menggunakan ujian-ujian statistik yang tertentu mengikut kesesuaian data bagi tujuan mendapatkan hasil kajian atau dapatan yang signifikan.

Apabila dapatan diperolehi, pengkaji membuat beberapa cadangan bagi menyelesaikan masalah yang dikemukakan. Cadangan-cadangan ini dibuat mengikut dapatan yang diperolehi melalui analisis data. Ini penting supaya semua cadangan yang dikemukakan mempunyai sokongan atau bukti yang kukuh daripada sorotan penulisan yang telah dijalankan.

Kerangka teori ini memberikan gambaran yang jelas dan menyeluruh tentang apa yang telah dikaji dan apakah tindakan selanjutnya. Kerangka teori ini menjadi satu sempadan bahawa kajian yang telah dijalankan tidak terkeluar dari pernyataan masalah yang dikemukakan.

1.6 Objektif Kajian

Objektif umum kajian adalah untuk mengetahui sama ada wujud kesesuaian dalam perniagaan yang dijalankan oleh peniaga kecil bumiputera. Ini adalah kerana apabila wujud kesesuaian dalam perniagaan, barulah perkembangan dalam perniagaan akan berlaku.

Objektif khusus kajian pula adalah untuk:

- i. Mengetahui sama ada peniaga-peniaga kecil ini pernah menggunakan bantuan kewangan yang disediakan oleh kerajaan dan swasta.
- ii. Mengetahui sama ada peniaga-peniaga kecil ini tahu kepentingan pemilihan lokasi yang strategik dalam perniagaan.
- iii. Mengetahui bagaimana peniaga-peniaga kecil ini menguruskan kewangan mereka.
- iv. Mengetahui sama ada peniaga-peniaga kecil ini mempunyai pengetahuan dan kemahiran di dalam pengurusan pemasaran.
- v. Mengetahui sama ada pengurusan sumber manusia mempengaruhi perniagaan.
- vi. Mengetahui sama ada terdapat pengaruh latihan dan kursus keusahawanan kepada peniaga-peniaga kecil bumiputera ini dalam membangunkan perniagaan mereka.

1.7 Kepentingan Kajian

Kajian yang telah dijalankan ini mempunyai kepentingan seperti berikut:

- i. Mengenalpasti kemahiran-kemahiran yang diperlukan oleh peniaga-peniaga kecil bumiputera untuk membolehkan perkembangan perniagaan mereka berlaku.
- ii. Menyediakan peniaga-peniaga kecil bumiputera yang berdaya saing bagi menghadapi dunia perniagaan yang semakin mencabar.
- iii. Menjadikan peniaga-peniaga kecil ini lebih kreatif dan inovatif dengan adanya kemahiran dan pengetahuan keusahawanan yang dibekalkan.

1.8 Skop Kajian

Pengkaji telah menumpukan kajian kepada peniaga-peniaga kecil bumiputera dalam bidang peruncitan. Sampel kajian telah diambil dari kawasan Parit Raja, Batu Pahat, Johor.

1.9 Definisi Istilah

Beberapa istilah yang digunakan dalam kajian ini ialah:

- i. Kesesuaian
Menurut Oxford Advanced Learner's Dictionary (1991), kesesuaian adalah sesuatu yang betul atau bertepatan dengan sesuatu tujuan atau keadaan.

ii. Peniaga kecil.

Menurut Maznah (2000), peniaga kecil merupakan mereka yang terlibat dalam perniagaan tetapi memperolehi hasil jualan tahunan kurang RM 24,000 setahun. Manakala menurut Office of Small Business Certification and Research (OSBCR) (1999), peniaga kecil adalah milikan tidak bebas dalam menyelesaikan operasi dan bukan domain dalam industri yang diceburi. Dalam kajian ini, peniaga kecil adalah mereka yang terdiri daripada peniaga kaki lima, peniaga pasar harian dan juga peniaga di kawasan aked dan mempunyai perolehan pendapatan bersih kurang daripada RM 3000 sebulan.

iii. Bumiputera

Bumiputera boleh didefinisikan sebagai anak negeri atau penduduk asal sesebuah negara (Oxford Advanced Learners' Dictionary, 1991).

Bumiputera yang dimaksudkan di dalam kajian ini adalah peniaga yang terdiri daripada kaum Melayu, Banjar dan Jawa.

iv. Perkembangan

Perkembangan didefinisikan mengikut Oxford Advanced Learner's (1991), sebagai sesuatu yang menjadi semakin besar dari segi saiz, bilangan dan juga kepentingannya.

v. Perniagaan runcit

Menurut kamus Dewan (2000), perniagaan runcit merupakan kedai yang menjual barangan secara sedikit-sedikit (dalam kuantiti yang kecil) terus kepada pengguna. Ia juga memberi maksud kedai yang menjual beraneka jenis barang secara kecil-kecilan. Dalam kajian ini, perniagaan runcit adalah terdiri daripada peniaga yang menjual makanan kering dan basah, buah-buahan serta majalah dan suratkhbar.



vi. Keusahawanan

Keusahawanan menurut Longenecker, et. al (2000), adalah kepelbagaian. Keusahawanan adalah gabungan empat faktor iaitu, modal, sumber, buruh dan usahawan.



PTTA UTHM
PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

BAB II

SOROTAN PENULISAN

2.1 Sumber Kewangan

Kemudahan kewangan adalah faktor kritikal dalam membantu mengembangkan penglibatan para peniaga dalam sektor peruncitan ini. Kekurangan sumber kewangan akan mengganggu proses perkembangan perniagaan dalam jangka masa panjang. Sumber kewangan boleh diperolehi sama ada daripada simpanan sendiri ataupun menerusi pinjaman dari sektor swasta (bank) ataupun kerajaan.

Menurut Maznah (2000), peniaga kecil bumiputera menghadapi masalah mendapatkan pinjaman walaupun beberapa tabung kewangan telah diwujudkan oleh kerajaan untuk membantu usahawan bumiputera. Namun mereka didapati sukar untuk mendapatkan pinjaman tersebut. Ini dapat dilihat daripada peratus pinjaman yang telah diluluskan kepada usahawan bumiputera adalah kurang daripada sasaran yang ditetapkan, iaitu cuma 25 peratus sahaja pada tahun 1999/2000.

Masalah kekurangan modal turut menjejaskan perkembangan peniaga kecil bumiputera. Menurut Noor Azam Shairi (2000), peniaga bumiputera masih belum mampu untuk menembusi pasaran dengan meluas apatah lagi menembusi persaingan di tempat-tempat perniagaan utama kerana keupayaan modal yang terhad.

Faktor kekurangan sumber kewangan juga akan mendorong kepada kegagalan dalam perniagaan sekiranya kos tetap perniagaan mengalami peningkatan. Sebanyak 30 peratus daripada alasan kegagalan sesebuah perniagaan adalah disebabkan oleh kekurangan modal yang akhirnya mendorong kepada peningkatan kos (Rohaizat Baharum, 2000).

2.1.1 Dana Usahawan

Menurut Rudy As (1998), Tabung Usahawan Kecil (TUK) adalah suatu skim pinjaman di bawah Kementerian Pembangunan Usahawan dan dilancarkan pada Mei 1998 oleh Datuk Mustapa Mohamed, Menteri Kewangan II Malaysia. Tujuan pembiayaan adalah untuk kegunaan modal pusingan, penyediaan tapak perniagaan serta pembelian peralatan perniagaan seperti komputer, meja, mesin faks dan sebagainya. Namun demikian, pembiayaan untuk modal pusingan hanya dihadkan kepada RM 10,000 sahaja. Pembayaran adalah sekitar RM 2,000-RM 20,000, pembayaran balik dengan ansuran dua minggu sekali dalam tempoh maksimum 60 bulan dan kos pembiayaannya sebanyak enam peratus setahun dan dibiayai oleh Credit Guarantee Corporation (CGC). Sila rujuk **LAMPIRAN A** untuk melihat jadual pembayaran balik pinjaman.

Skim TUK juga memperuntukkan sebanyak 50 juta khusus untuk usahawan wanita. Permohonan pinjaman daripada usahawan wanita akan diberi keutamaan di bawah laluan khas ini. Selain daripada itu, terdapat pelbagai dana lain yang telah disediakan untuk bumiputera. Sila rujuk **LAMPIRAN B** untuk contoh dana usahawan yang disediakan.

2.2 Lokasi Peniaga Kecil Bumiputera

Pemilihan lokasi juga adalah faktor penting di dalam menentukan kejayaan sesebuah perniagaan. Dalam perniagaan runcit, lokasi premis memainkan peranan penting dan haruslah berada berdekatan dengan pengguna supaya ia lebih mudah diterokai. Selain dari itu, kedudukan perniagaan di kawasan bandar akan dapat memberikan pasaran yang lebih luas kerana jumlah penduduk yang lebih padat berbanding kawasan di luar bandar.

Menurut Husted, et. al. (1989), kedudukan lokasi yang paling baik bagi peruncit adalah berdekatan dengan pelanggan sasaran mereka termasuklah di bandar-bandar yang mempunyai penduduk yang ramai.

McIntosh, et.al (1995) pula berpendapat, antara perancangan utama dalam persaingan untuk menjadikannya lebih efektif adalah, pemilihan tempat yang paling sesuai untuk perniagaan dengan mengambil kira kemudahan pengguna untuk sampai ke premis tersebut.

Menurut Maznah (2000), kajian yang dilakukan oleh Kementerian Pembangunan Usahawan menunjukkan bahawa usahawan bumiputera sangat sukar untuk memiliki premis perniagaan yang strategik dan penempatan premis-premis perniagaan bumiputera di pusat-pusat membeli belah dan rumah-rumah kedai masih berada pada tahap yang rendah.

2.2.1 Projek Usahawan Bumiputera Dalam Bidang Peruncitan

Satu skim yang dinamakan Projek Usahawan Bumiputera Dalam Bidang Peruncitan (PROSPER) telah ditubuhkan oleh kerajaan untuk membantu

mempertingkatkan penyertaan bumiputera dalam sektor peruncitan. Skim ini menyatukan pelbagai aspek secara tersusun dan bersepadu dengan tujuan untuk mempermudah penyertaan bumiputera dalam perniagaan peruncitan

Menurut Datuk Syed Amin Al Jefri (Berita Harian, 2000), salah satu usaha di dalam PROSPER adalah untuk mengadakan premis perniagaan. Beliau berharap PROSPER akan memperolehi premis perniagaan yang strategik kerana faktor tersebut amat penting. Beliau menambah lagi usaha ini tidak akan mencapai objektifnya jika kedai yang dibeli di bawah program ini tidak terletak di lokasi strategik dan dibeli semata-mata kerana harganya murah. Pada masa yang sama jika terbukti berjaya, skim ini harus memperluaskan rangkaian premis perniagaannya agar lebih ramai bumiputera boleh menyertai perniagaan peruncitan ini.

2.3 Pengurusan Kewangan Bersistematik

Pengurusan kewangan juga merupakan faktor penting dalam menentukan kejayaan sesebuah perniagaan. Menurut Barrow (1984), kegagalan dalam menguruskan kewangan dengan baik akan mengancam kedudukan sesebuah perniagaan. Kebanyakan kes kegagalan dalam perniagaan juga disebabkan oleh kawalan kewangan yang lemah. Berdasarkan kajian beliau, kebanyakan peniaga kecil menghadapi masalah dalam menguruskan kewangan secara sistematik dan konsisten.

Menurut Ahmad Zukni Johari (2000), kurangnya pengetahuan dalam pengurusan kewangan telah menyebabkan ramai peniaga kecil bumiputera menghadapi kegagalan untuk mengembangkan perniagaan mereka.

Pengurusan kewangan yang efisien akan dapat membantu para peniaga mengawal dan mengoptimumkan keuntungannya. Ini seterusnya akan memastikan sesebuah perniagaan dapat berkembang (Gupta, 1997).

2.3.1 Penyata Perakaunan

Penyediaan penyata kewangan atau juga disebut penyata perakaunan secara berkala dan konsisten adalah antara aspek yang perlu diberi perhatian di dalam pengurusan kewangan yang bersistematik. Menurut Barjoyai Bardai (2000), penyata kewangan dapat menjelaskan tiga persoalan utama iaitu pertama, ia berfungsi sebagai alat perlindungan kepada semua aset yang dilaburkan di dalam perniagaan. Kedua, penyata kewangan dapat memastikan aset perniagaan diuruskan dengan cara yang paling sempurna dan ketiga, ia memudahkan peniaga membuat sebarang tindakan dan keputusan untuk perniagaan mereka.

Menurut Longenecker, et.al (2000), penyata perakaunan yang penting adalah penyata pendapatan, kunci kira-kira dan penyata aliran tunai. Penguasaan terhadap ketiga-tiga perkara tersebut penting untuk mengetahui aliran kewangan perniagaan dan juga untuk menilai implikasinya terhadap sesebuah perniagaan.

2.4 Pengetahuan Pemasaran.

Menurut Zainuddin (2000), kerajaan telah melaksanakan beberapa strategi dalam tempoh Rancangan Malaysia ke Tujuh bagi meningkatkan keupayaan pemasaran perniagaan seperti membekalkan barangan yang mempunyai nilai tambah yang tinggi melalui pembungkusan dan peragaan yang baik serta kepelbagaian produk. Sistem

francais juga diperkenalkan dalam usaha untuk memasarkan produk dan juga perniagaan.

Sistem francais menurut Longenecker, et.al (2000), adalah satu sistem pemasaran yang melibatkan dua pihak yang sah di mana francais dikehendaki menggunakan segala kaedah dan terma yang telah disediakan oleh pihak franchisor. Kebaikan yang boleh didapati sekiranya usahawan menjadi francais, mereka mempunyai hak yang sah untuk membuka cawangan lain di kawasan yang ditentukan. Manakala sekiranya usahawan menjadi franchisor, perniagaan yang difrancisakan tadi akan lebih mudah berkembang dari satu tempat ke tempat lain atau dalam kata lain, mudah untuk menembusi pasaran baru.

Walau bagaimanapun, menurut Maznah (2000), sebanyak 82.9 peratus daripada kedai-kedai runcit di Malaysia merupakan milik persendirian dan merupakan satu-satunya kedai yang diusahakan oleh peruncit berkenaan. Penubuhan cawangan sama ada melalui sistem francais atau modal sendiri masih berkurangan walaupun wujud galakan dan sokongan agensi kerajaan dalam aktiviti tersebut. Terdapat 92.4 peratus daripada kedai runcit merupakan operasi tunggal. Pemilik produk tempatan tidak bersedia untuk membangunkan produk mereka sebagai produk francais.

2.4.1 Perancangan Pemasaran

Usahawan memerlukan strategi pemasaran yang formal di dalam rancangan perniagaan. Suatu perancangan organisasi dan strategi kewangan yang baik tidak boleh menggantikan suatu strategi pemasaran yang baik untuk mengembangkan perniagaan (Longenecker et.al, 2000).

Beliau juga mengatakan, di dalam pemasaran perniagaan kecil terdapat beberapa aktiviti yang mana sebahagian besarnya dilaksanakan sebelum produk dikeluarkan untuk dijual. Aktiviti tersebut adalah:

- i. Kenal pasti sasaran pasaran.
- ii. Menentukan potensi sasaran jualan.
- iii. Komunikasi dalam menyampaikan dan memberikan kepuasan kepada sasaran pasaran.

Aktiviti di atas dilaksanakan di dalam analisis pasaran yang mengandungi penyelidikan pasaran, ramalan jualan dan segmentasi pasaran serta di dalam campuran pemasaran iaitu produk, harga, promosi dan pengedaran.

2.5 Pengurusan Sumber Manusia.

Menurut Rohaizat Baharum (2000), berdasarkan hasil kajian yang telah dijalankan bersama pelajar Pengurusan Teknologi, Universiti Teknologi Malaysia ke atas usahawan yang berjaya menembusi pasaran di kompleks membeli belah di Johor Bahru menunjukkan bahawa, terdapat beberapa faktor yang menyebabkan mereka berjaya dan faktor yang paling signifikan adalah faktor pengalaman pengurusan sumber manusia. Nilai pengaruhnya adalah 0.013 dan nilai ini adalah yang terhampir dengan 0.000, menunjukkan faktor ini adalah yang paling signifikan.

Menurut Maznah (2000), kedai runcit bumiputera lazimnya tidak mempunyai pekerja yang ramai. Purata jumlah pekerja berbayar bagi semua jenis kedai runcit adalah satu perpuluhan lima orang berbanding dengan kedai berjabatan mencatatkan purata jumlah pekerja seramai 27 orang manakala pasaraya seramai 12 orang. Ini

menunjukkan bahawa, saiz operasi bagi kedua-dua jenis kedai tersebut adalah besar daripada jenis kedai runcit lain. Maka, ia memerlukan jumlah pekerja yang lebih ramai.

2.5.1 Teori Perilaku

Menurut Katz dan Kahn (1996), terdapat kajian yang dijalankan oleh Pusat Penyelidikan Michigan University dan Ohio State University untuk mengenalpasti ciri-ciri perilaku atau perlakuan pemimpin yang berkaitan dengan prestasi atau keberkesanan. Kumpulan pengkaji ini telah menemui dua dimensi perilaku yang diberi nama orientasi pekerja dan orientasi pengeluaran. Pemimpin yang berorientasikan manusia dan pemimpin berorientasikan pengeluaran menekankan aspek tugas atau bahagian teknikal.

Penemuan kajian ini memihak kepada pemimpin yang berorientasikan pekerja kerana ia menghasilkan produktiviti yang lebih tinggi dan juga kepuasan kerja yang lebih tinggi (Muhammad Sulaiman, 1996). Ini menunjukkan, adalah penting untuk menguasai pengetahuan sumber manusia di dalam mengembangkan perniagaan kerana ia akan menyumbang kepada kenaikan dalam hasil jualan sesebuah perniagaan.

2.6 Pembangunan Diri Usahawan

Kejayaan sesuatu organisasi runcit itu bergantung kepada diri pengusaha atau usahawan itu sendiri sama ada beliau mempunyai wawasan, bermotivasi dan mempunyai sikap yang positif ke arah meningkatkan kemahiran diri (Ahmad Zukni Johari, 2000).

Maznah (2000), pemantauan aktiviti peruncit yang mendapat bantuan harus dilakukan untuk memastikan usahawan berusaha gigih dan serius serta memberikan komitmen seperti yang dijanjikan. Perbezaan di antara usahawan yang gagal dan yang berjaya adalah bermula dari sikap usahawan yang sentiasa berusaha mencari ide yang kreatif serta inovatif di dalam merancang strategi-strategi pemasarannya.

Menurut Maznah (2000), kursus yang ditawarkan oleh Universiti Teknologi Mara (UiTM) di bidang ijazah Sarjana Muda Peruncitan merupakan pendedahan permulaan kepada para remaja di peringkat universiti supaya menyertai bidang ini. Institut atau Pusat Peruncitan juga boleh diwujudkan dan boleh berperanan sebagai pusat penyelidikan dan pengkalan data dalam bidang tersebut. Menurut beliau lagi, pengetahuan dan kemahiran perlu ditingkatkan sekiranya hendak terus kekal dalam perniagaan selain dari berdikari dan mempunyai lebih inovatif dalam mencipta ide-ide baru demi mencapai kemajuan yang berterusan.

Satu penganalisan tentang perubahan angka organisasi runcit untuk tahun 1981 dan 1990 telah dibuat (Ahmad Zukni Johari, 2000). Jumlah organisasi runcit untuk tahun 1981 adalah 117,793 manakala dalam tahun 1990 adalah 124,104. Sepintas lalu, angka menunjukkan peningkatan. Walau bagaimanapun, dalam jangka masa tersebut terdapat sebanyak 63,866 organisasi telah berhenti berniaga, 70,177 merupakan pendatang baru dan yang kekal sehingga 1990 adalah sebanyak 53,927 sahaja. Kegagalan atau penutupan organisasi runcit ini memberikan implikasi betapa perlunya kemahiran dan latihan dalam bidang perniagaan peruncitan ini. Ketiadaan kemahiran dan latihan akan menyumbangkan kepada tiadanya perkembangan dalam perniagaan yang akan menjurus kepada penutupan sesebuah organisasi runcit tersebut.

Menurut Rohaizat Baharum (2000), kajian yang dilakukan ke atas pengusaha-pengusaha batik di Kelantan telah menunjukkan beberapa faktor yang membawa kepada kejayaan mereka termasuklah tahap pendidikan pengusaha. Selain daripada itu, mereka juga selalu menghadiri latihan untuk meningkatkan kemahiran. Akibatnya, berlaku

kenaikan jumlah jualan dan keuntungan. Lebih tinggi tahap pendidikan atau kemahiran yang diterima, lebih banyak keuntungan yang diperolehi. Maka, ini akan menyumbang kepada perkembangan perniagaan seterusnya.

Perniagaan peruncitan tidak lagi semudah dahulu. Ianya telah melalui beberapa perubahan yang dipengaruhi oleh kepesatan teknologi, perubahan pada pengguna, pergolakan ekonomi tempatan dan dunia serta inovasi dalam peruncitan. Semua ini tidak boleh dipandang remeh oleh peruncit atau bakal peruncit bumiputera. Seajar dengan angin perubahan ini, para peruncit perlu menjalani latihan yang berkaitan agar dapat berdaya saing dan berdaya maju untuk mengembangkan perniagaan mereka (Ahmad Zukni Johari, 2000).

2.6.1 Latihan Dan Kemahiran

Pusat Bimbingan Usahawan Negara (PBUN) yang ditubuhkan pada 18 Februari 1993 di bawah Kementerian Pembangunan Usahawan (KPU) adalah pusat kegiatan untuk membangunkan usahawan dan keusahawanan di Malaysia. PBUN menjadi nadi penggerak utama keusahawanan yang julung kalinya memberikan perkhidmatan keusahawanan secara menyeluruh.

Komponen dan perkhidmatan PBUN adalah khidmat kaunseling dan bimbingan perniagaan. PBUN juga menyediakan Pusat Maklumat Usahawan (PMU). PMU adalah pintu masuk utama ke perkhidmatan keusahawanan di PBUN.

Selain daripada itu, terdapat Pusat Rujukan Usahawan yang menempatkan bahan-bahan bercetak mengenai keusahawanan untuk rujukan para usahawan. Dataran Usahawan Negara (DUN) adalah pusat promosi dan pemasaran produk. PBUN juga menyediakan kemudahan ruang seminar, kursus dan mesyuarat untuk kegunaan

persatuan dan kelab usahawan. Pusat Bimbingan Usahawan Negara juga diwujudkan bagi mengadakan rantaian perniagaan, ruang untuk para usahawan menyebarkan dan bertukar maklumat serta ruang mengadakan perbincangan.

Semua kemudahan tersebut diadakan bertujuan untuk pembangunan usahawan terutamanya untuk bumiputera. Maka, adalah suatu yang merugikan sekiranya bakal usahawan atau usahawan yang sedia ada tidak menggunakan kemudahan tersebut untuk memperkembangkan perniagaan mereka. Sila rujuk **LAMPIRAN C** untuk contoh aktiviti dan latihan keusahawanan yang disediakan oleh Kementerian Pembangunan Usahawan.



PTTA UTHM
PERPUSTAKAAN TUNKU TUN AMINAH

BAB III

METODOLOGI KAJIAN

3.1 Rekabentuk Kajian

Berdasarkan pernyataan masalah, kajian yang telah dijalankan ini adalah untuk mengkaji kesan dan akibat. Oleh itu, rekabentuk kajian adalah kuantitatif yang berbentuk tinjauan. Menurut Wiersma (1995), kajian yang berekabentuk kuantitatif dijalankan untuk menentukan perhubungan, sebab dan akibat iaitu untuk mengetahui perkembangan perniagaan peniaga-peniaga kecil bumiputera berdasarkan kesesuaian di dalam perniagaan mereka ke arah penyediaan kursus-kursus keusahawanan yang efektif. Kajian ini juga berbentuk kajian tinjauan (*survey research*) kerana kaedah ini bersesuaian dengan kajian, lebih praktikal dan realistik untuk mendapatkan maklum balas terus daripada responden.

Menurut Mohamad Najib (1999), kaedah tinjauan digunakan untuk mengambil data atau maklumat dalam suatu masa tertentu sahaja, selalunya menggunakan borang soal selidik dan secara temuramah. Penyelidik hanya meninjau situasi pada suatu masa tertentu dan ini seolah-olah *photo snapshot* sesuatu peristiwa. Perancangan bagi kaedah tinjauan bersampel yang betul telah dapat membantu kajian lanjutan atau memenuhi kehendak penyelidikan seseorang pada masa tertentu.

SENARAI DOKUMEN RUJUKAN

Catatan: Kandungan ini disusun berasaskan beberapa sumber rujukan penting.
Sumber utama disenaraikan di bawah.

1. ____ (2000). "Industri Runcit Tahun Ini Tumbuh 11.5 Peratus." Utusan Malaysia, 20 September.

<http://www.kpdnhq.gov.my/homepage/pdn/kons/konsensyenberita13.htm>

2. Maznah (2000). "Isu dan Masalah Kaum Bumiputera Dalam Perdagangan Pengedaran."

<http://www.kpdnhq.gov.my/homepage/pdn/kons/konsensyenpapermaznahweb.htm>

3. Noor Azam Sha'iri (2000). "Menjana Perniagaan Runcit Bumiputera." Utusan Malaysia, 4 Ogos.

<http://www.kpdnhq.gov.my/homepage/pdn/kons/konsensyenberita13.htm>

4. Ahmad Zukni Johari (2000). "Ke arah Mempertingkatkan Latihan Dan Kemahiran Bumiputera dalam Perniagaan Agihan."

<http://www.kpdnhq.gov.my/homepage/pdn/kons/konsensyenpaperpugazukniweb.htm>

5. Haji Zainuddin Abdul Rahman. "Dasar Dan Strategi Kerajaan Dalam Meningkatkan Penyertaan Bumiputera Dalam Sektor Perdagangan Pengedaran."
http://www.kpdnha.gov.my/homepage_pdn/kony/konvensenpanerapaweb.html
6. Barjoiyi Bardai (2000). "Keusahawanan Dan Perniagaan." Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
7. Gupta, G.S. (1997). "Managerial Economic." Ahmedabad: Tata McGraw Hill.
8. Kamus Dewan (2000). "Kamus Dewan." Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
9. Best, J.W. and Kahn, J.V. (1998). "Research In Education." 8th. ed. Neetham Heights, M.A: Allyn and Bacon
10. Barrow, C. (1986). "Financial Management For The Small Business." London: Kogan Page Limited.
11. Husted, W.T., Dale, L. V. and James, R. L. (1989). "Principle of Modern Marketing." USA: Allyn and Bacon
12. McIntosh, W. R., Goeldner, R.C. and Brent, R.J. (1995). "Tourism, Principles, Practices, Philosophies." 7th.ed. New York: John Willey & Sons, Inc.
13. Mohd. Najib Abdul Ghafar (1999). "Penyelidikan Pendidikan." Johor Bharu: Penerbit Universiti Teknologi Malaysia.
14. Rohaizat Baharum (2000). "Kejayaan Para Usahawan." Dewan Ekonomi. Jilid __. pp 16-18. Kuala Lumpur: Dewan bahasa dan Pustaka

15. Wiersma, W. (1995). "Research Methods In Education." 6th. ed. Boston: A Simon and Schuster Company
16. Fraenkel, J.R and Wallen, N. E. (1993). "How To Design and Evaluate Research In Education." 2nd. ed. New York: McGraw-Hill Inc.
17. Crowl, T. K. (1996). " Fundamentals of Education Research." 2nd.ed. Madison : Brown and Benchmark Publisher
18. Mason, E. J. and Bramble, W.J. (1997). "Research In Education." Kerper Boulevard,USA: Brown & Benchmark Publication.
19. Longenecker, J.G., Moore, C.W and Petty, J.W.(2000). "Small Business Management." 11th.ed. USA: South-Western College Publishing.
20. Muhammad Sulaiman (1996). " Kepimpinan Dan Pengurusan Strategik Untuk Kecemerlangan Organisasi."
 <http://www.lib.usm.my/theses/sulai>
21. Berita Harian (2000). " Usahawan Bumiputera Sambut Baik Prosper." 3 Ogos.
22. Oxford Advanced Learner's Dictionary (1991). Great Britain: Oxford University Press.
23. Rudy As (1998). " Tabung Usahawan Kecil Untuk Modal Pusingan." Usahawan Malaysia. Kuala Lumpur.
24. Howell, D. C. (1999). " Fundamental Statistics For The Behavioral Sciences" 4th.ed. USA : Duxbury Press.